Mehr Volumen, mehr Services

Jahresabschluss | Die Deutsche Leasing hat im Neugeschäft mit Straßenfahrzeugen die Schallmauer von zwei Milliarden Euro durchbrochen und ihr Ziel für das abgelaufene Geschäftsjahr deutlich übertroffen.

Das Neugeschäft der Deutschen Leasing hat im Segment Straßenfahrzeuge mit einem Volumen von rund 2,084 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2015/2016 einen ordentlichen Schub erfahren. Damit beträgt das Wachstum zum Abschluss am 30. September 2016 rund 16 Prozent (2014/2015: 1,794 Milliarden Euro). Zugleich klettert der Anteil der Straßenfahrzeuge am gesamten Neugeschäft von 22 auf 24 Prozent. Auch der Flottenumsatz mit Fuhrparks größer zehn Fahrzeuge ist um zwölf Prozent gestiegen und liegt über Plan. Das ist mehr als das Doppelte der Zielmarke, die der Leasinggeber Ende 2015 mit fünf Prozent angepeilt hat.

Mehr als 151.000 Kfz-Verträge | Die Anzahl der Kfz-Verträge, bereinigt um den Anfang 2013 übernommenen Bestand der Hannover Leasing Automotive (HLA), beziffert die Deutsche Leasing mit 151.432. Dies bedeutet ein leichtes Wachstum von etwas weniger als 1,5 Prozent (2014/2015: 149.367 Verträge).

Zuwächse nach Flottenkategorien | Das Wachstum im Neugeschäftsvolumen ist wiederum im Bereich Fleet vorwiegend auf eine bessere Durchdringung bei den Bestandskunden zurückzuführen. So hat der Leasinggeber nach eigenen Angaben bei nahezu allen Top-Kunden weiter Boden gutgemacht. Es seien sowohl mehr Fahrzeuge geleast als auch mehr Services gebucht worden.

> **Vor allem bei Flotten ab 200 Einheiten hat sich die Servicedurchdringung deutlich erhöht.**

Insbesondere bei Flotten ab 200 Einheiten konnte die Servicedurchdringung deutlich erhöht werden. Darüber hinaus habe auch die Verstärkung und Neugliederung des Vertriebes in der Region Nord/Ost zu neuen Kundenbeziehungen über alle Flottengrößen geführt.

Während das reine Finanzleasing einen Anstieg von rund neun Prozent verzeichnen konnte, betrug das Wachstum in den Servicesegmenten rund 16 Prozent. Dabei sind beispielsweise die Penetrationsraten der Bausteine Maintenance, Räder/Reifen sowie Tankkarten um jeweils fünf Prozent auf 85 Prozent gestiegen. Versicherungen und Schadenmanagement bleiben mit rund 70 Prozent in etwa auf dem Niveau des vorherigen Geschäftsjahres.

Kompetenzzentrum für Nutzfahrzeuge | Der Fahrzeugbestand verteilt sich, gemessen an den Marken, weiterhin mit rund 40 Prozent auf den VW-Konzern, zu je rund 15 Prozent auf Opel und Ford, je zehn Prozent auf BMW und Mercedes-Benz sowie die restlichen zehn Prozent auf die anderen Marken mit dem Schwerpunkt auf Volvo.

In Bewegung ist dagegen das Verhältnis von Pkw-Verträgen zu Nutzfahrzeug-Verträgen. Dieses hat sich 90 zu zehn Prozent auf zwölf zu 88 Prozent zugunsten der Nutzfahr-

Interview | Michael Velte, Harald Frings

„Es müssen mehr Hybrid- und E-Motoren auf die Straße"

Entwicklungsprognosen | Michael Velte und Harald Frings, Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing, erläutern aktuelle Umwälzungen im Markt und geben ihre Einschätzungen zu Trends.

Mit der Übernahme von Athlon Car Lease durch Daimler Financial Services nimmt die Marktkonzentration weiter zu. Mit welchen Folgen für die freien Leasinggeber?

Harald Frings: Angesichts der überschaubaren Größe von Athlon Car Lease in Deutschland gehen wir nicht von einer erheblichen Marktveränderung im Inland aus. Die Übernahme ist daher vermutlich eher ein strategischer Schritt der Captive auf europäischer Ebene.

Im vergangenen Jahr haben Sie erste Bremsspuren beim Bestellverhalten Ihrer Kunden für Modelle aus dem VW-Konzern beobachtet. Wie sieht es denn auf der Restwerte-Front aus?

Michael Velte: Die unabhängigen Leasinggesellschaften haben für die betreffenden Fahrzeuge mit einem Alter von durchschnittlich 40 Monaten und Gesamtlaufleistungen von 125.000 Kilometern im Vergleich zu den Ergebnissen vor der Abgas-Krise Verluste in der Verwertung erlitten.

Die gegenteiligen Aussagen der unabhängigen Marktbeobachter wie Schwacke beziehen sich jedoch im Wesentlichen auf Fahrzeuge, die deutlich jünger sind und erheblich geringere Laufleistungen aufweisen. Diese Fahrzeug-Gruppe wurde außerdem durch Sonderaktionen seitens der Hersteller enorm unterstützt. Insofern entsteht eben ein sehr differenziertes Bild.

Sind die Verluste bezifferbar?

M. Velte: Die Vermarktung dieser Modelle wird uns noch bis Ende 2017 begleiten. Bis dahin haben die im VMF – Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften – enthaltenen Non-Captives im Vergleich zu den kalkulierten Restwerten vor der Abgas-Affäre deutliche Verluste zu verzeichnen. Da wir uns in einem laufenden Verfahren mit noch möglichen Schadensersatzforderungen befinden, möchte ich dies an der Stelle nicht weiter quantifizieren. Obendrein tragen wir zusätzliche Risiken aus der Gewährleistung im Remarketing, da wir die Fahrzeuge, bei denen bis jetzt noch keine Instandsetzung stattgefunden hat, alle unter Verweis auf den Mangel an privat und gewerblich verkaufen.

Und abgesehen von VW-Modellen – wie sieht es für die Restwerte generell aus?

M. Velte: Die Restwerte werden sich unserer Einschätzung nach in diesem Jahr seitwärts entwickeln oder etwas unter Druck geraten. Für eine positive Prognose fehlt aktuell die Fantasie. Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft in Europa lassen keine andere Deutung zu.

Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

Folgen der Diesel-Affäre | Michael Velte und Harald Frings (v. l.), Geschäftsführer Fleet der Deutschen Leasing, rechnen mit Verlusten aus der Verwertung von Leasingrückläufern, die vom Abgasskandal betroffen sind

zeuge leicht verschoben. Quelle ist vor allem eine Steigerung der Leasingabschlüsse mit leichten Nutzfahrzeugen.

Aus diesem Grund hat sich die Auto Expo als Vermarktungsgesellschaft der Deutschen Leasing in Gießen kürzlich nochmals um rund 20.000 Quadratmeter Fläche vergrößert. Dort soll, nach räumlicher Trennung von der Pkw-Sparte, bis Ende nächsten Jahres ein neues Kompetenzzentrum für gebrauchte Transporter entstehen.

Anteil am Gesamtgeschäft und Erträge | Insgesamt hat das Geschäftsfeld Fleet der Deutschen Leasing damit in einem umkämpften Flottenmarkt ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Ertragszahlen werden allerdings nicht genannt. Als Gründe für die positive Entwicklung nennt der Leasinggeber die Maxime, möglichst nur Neugeschäfte mit auskömmlicher Marge hereinzunehmen, eine vorsichtige Restwertpolitik und gute Resultate in der Wiedervermarktung. Damit sei der im Neugeschäft weiter gestiegene Margendruck kompensiert worden.

Unabhängig davon herrscht aktuell, trotz belastender Faktoren wie Niedrigzinsphase und Margendruck, für das laufende Geschäftsjahr verhaltener Optimismus. Im Neugeschäft ist ein Wachstum von bis zu fünf Prozent anvisiert. | *Annemarie Schneider*

– Wie sehen Sie den Hype um Elektrofahrzeuge? Nehmen Autos mit Stromantrieb in Fuhrparks Fahrt auf?

M. Velte: Derzeit ist kaum Nachfrage vorhanden. Ich sehe aber zwei wesentliche Entwicklungen. Erstens – auch wenn es grotesk klingen mag –: der Diesel wird sich nach jetzigem Stand stabilisieren, weil die EU-Normen im Flotten-Mix gerade ab 2023 so eng sind, dass diese mit Benzinmotoren kaum zu erreichen sind. Der Diesel kann mit der entsprechenden Technologie, unter anderem mit Adblue-Technologie, immer noch sauberer arbeiten als ein Benziner. Zweitens: Um den geforderten Flottendurchschnitt zu erreichen, müssen zwingend mehr Fahrzeuge mit alternativen Antrieben wie Hybrid- und E-Motoren auf die Straße.

H. Frings: In den kommenden Jahren werden die E-Autos zudem ihre Reichweite bei gleichem oder günstigerem Anschaffungspreis deutlich steigern. Analog den Entwicklungen in der IT-Branche werden dann auch Technik und Leasingraten kalkulierbarer sein. Für die Kunden entsteht wiederum eine ganz andere Flexibilität, wenn die Reichweite auf dann beispielsweise 500 Kilometer ausgedehnt wird. Deshalb sprechen die alternativen Antriebe trotz Unterstützung gegenwärtig nur einen begrenzten Nutzerkreis an.

In den nächsten fünf Jahren wird sicher ein langsames Wachstum eintreten und auf längere Sicht zunehmen. Der Wandel kommt und wird mit Ausbau der Infrastruktur progressiv sein. Die Mineralölkonzerne denken ja auch bereits um und rüsten ihre Stationen zur Ladung von E-Fahrzeugen auf.

– Feilen Sie aktuell an Neuerungen oder Projekten beziehungsweise sind solche in naher Zukunft geplant?

H. Frings: In den kommenden Monaten rollen wir unseren webbasierten Car-Konfigurator aus. Dieser wird auf die jeweiligen Kunden zugeschnitten und das jeweils komplette kundenspezifische Rahmenwerk enthalten. Bis Ende 2017 wollen wir so rund 150 Kunden individuell abbilden.

Zur Verbesserung der Kundenberatung sowie der Wertschöpfung des Flottenbestandes erweitern wir auch unser Consulting-Team. Ferner investieren wir deutlich in den Vertriebskanal mit den Sparkassen. Hierbei unterstützen wir die Kundenbetreuer aus angrenzenden Geschäftsfeldern mit Informationen aus dem Flottengeschäft. So wollen wir die Marktdurchdringung bei den Sparkassenkunden erhöhen.

– Herr Velte, Herr Frings, vielen Dank für das Gespräch! | *Interview: Annemarie Schneider*